



"Caminante no hay camino,
se hace el camino al andar"

Antonio Machado

Las 5 claves para ofrecer tu trabajo en internet

Introducción

Mi nombre es Omar de la Fuente, autor del blog "haciaelautoempleo.com".

Antes de nada, quiero agradecerte que te hayas suscrito al blog por email, es la mejor forma de no perderte nada de los nuevos contenidos. Gracias por el interés mostrado y espero que mi trabajo te sea de utilidad, tanto este PDF como el Mini-Curso.

Mi blog trata sobre cómo forjarte un nombre en internet y ofrecer tu trabajo, tus servicios y tus productos en este medio. Para ello, la opción más recomendada (y probada que funciona) es tener un blog, en el que escribir sobre la temática que dominas.

Dicho de otro modo, demostrar primero que eres bueno en lo tuyo, para crear una relación con tus lectores (potenciales clientes), generar un vínculo y una confianza, y después poder venderles lo que sea que tú hagas.

Para conseguir eso, hay varios temas a tratar. Unos más teóricos y otros más técnicos.

En este PDF que ahora lees, vamos a ver 5 claves teóricas para conseguir tu autoempleo en internet, y en el Mini-curso y el blog encontrarás la información adecuada para los conocimientos más técnicos.

Sin más, vamos con ello. Gracias de nuevo por estar aquí.



1. Descubre en qué eres bueno de verdad

1.1 ¿No tienes empleo? Analiza tu situación y tu entorno.

Si no tienes empleo actualmente, lo primero es analizar tu situación particular. No es lo mismo una persona que lleva tres meses desempleada, que una que lleva tres años. De igual forma que tampoco tiene las mismas necesidades y urgencias, alguien que está cobrando el paro o alguna prestación social, que la que no tiene nada o depende absolutamente de la ayuda de algún familiar.

Tampoco es lo mismo si tu caso es el de alguien que tiene un pequeño negocio, como una peluquería por ejemplo y quieres captar nuevos clientes con internet, que el caso de una persona joven que tiene una carrera, ha trabajado unos años por cuenta ajena y ahora busca una alternativa porque en la situación actual no le contrata nadie.

Qué quiero decir con todo esto: que como persona única tienes que determinar tu propia situación y ver si seguir esta guía y buscar tus ingresos a través de internet es una buena opción para ti. Desde luego el entorno actual no ayuda mucho, ni las perspectivas de futuro que nos ofrecen. Si estás seguro de que te puede interesar adquirir los conocimientos básicos necesarios para adentrarte en internet laboralmente, adelante.

1.2 Estudios. Experiencia profesional. Hobbies y pasiones.

Estos son los cuatro puntos básicos a la hora de encontrar qué puedes ofrecer por internet. Parece una tontería, pero en la mayoría de las personas definir "qué" es eso exactamente que mejor saben hacer, es lo más complicado.

Primero, tus estudios. Es probable que el tema esté relacionado con tus estudios. Pero no tiene por qué ser así, es más, me atrevería a decir que de todos los puntos los estudios es el menos relevante. Puede que no sea tu caso, pero muchas personas realizan estudios y carreras que realmente no les apasionan y al final, no tienen nada más que datos memorizados en su cabeza y poco más.

Segundo, tu experiencia. Esto sí, y es lo más común, donde la mayoría encuentra lo que sabe hacer y puede ofrecer. Como decía antes, puedes haber estudiado lo que sea, pero donde verdaderamente has adquirido los conocimientos que te acercan a ser "un pequeño experto" es en el trabajo que hayas ejercido.

Tercero, tus hobbies y pasiones. Para mí es muy importante hacer una introspectiva y buscar bien en este tema. Son muchos los que no se dan cuenta, pero saben infinitamente más de un tema concreto al que dedican tiempo como un hobby, que de lo que trabajan a diario. Y además tienen un componente fundamental: "eso" que hacen, les apasiona.

Voy a poner un ejemplo, para que entiendas mejor a qué me refiero a la hora de hacer una introspectiva o búsqueda interior en ti mismo:

"Imagina que soy una profesora. He estudiado magisterio infantil y primaria, por lo que podría decirse que sé lo relacionado con esas dos carreras. Ahora bien, mi experiencia profesional me ha llevado a trabajar sobre todo en guarderías y centros infantiles, por lo

que supongo que sé mucho más de niños pequeños que de primaria. Por otro lado, tengo como hobby o afición hacer voluntariados, me encanta ayudar en centros de niños con alguna discapacidad. También me apasiona muchísimo el bricolaje."

¿Qué piensas que tendría más futuro en internet, en base a las características de esta persona del ejemplo?

a) Hacer un blog para hablar de educación en general.

b) Hacer un blog para madres que tengan niños con síndrome de down.

c) Hacer un blog de bricolaje para mujeres. (¿Cuántos hay?)

1.3 Toma las riendas de tu vida. Nadie va a hacerlo por ti.

Este primer punto y el quinto, entre otras cosas serán también de motivación.

Déjame decirte algo: internet no es un monstruo. No es un ente. No es algo ni muy bueno ni muy malo. Internet simplemente es una herramienta, por lo tanto, lo que consigas con ella dependerá de ti y de cómo la utilices.

Esta herramienta, es el canal de comunicación más poderoso que ha creado el hombre. Piensa que todo el mundo lo utiliza: para entretenerse, para estar informado, para comunicarse, para comprar...

Tus posibles clientes están ahí, y nunca fue tan barato llegar a ellos. Tener una conexión a internet es barato, lo que te va a costar más esfuerzo y tiempo es conseguir los conocimientos necesarios para tener tu propio espacio en internet y saber cómo llegar a ellos, o hacer que te encuentren.

No te voy a engañar, esto no es abrir un blog y en cuestión de días estar vendiendo productos o que te estén contratando por horas. Es una labor de formación constante, de perseverar y mejorar cada día, para aprender lo necesario y las técnicas que harán que puedes utilizar internet como fuente de ingresos y clientes.

Pero por poderse, se puede. Lleva mucho trabajo pero puedes labrarte un futuro mejor.

No te voy a hablar de americanos que ganan millones de dólares desde su casa en internet (que los hay), yo te puedo hablar de mi caso particular.

A principios de 2013 me quedé sin clientes como freelance y no sabía por dónde tirar. Me lancé a formarme y crear mi propio blog, el cual arrancó en Mayo de 2013.

Hoy en día puedo decir con orgullo que soy uno de los nombres que más suenan cuando se habla de blogging en la blogosfera hispana y, ahora que estás suscrito a mi blog, podrás ver cada mes en mis reportes **los ingresos que tengo** con mi actividad en internet.

2. Determina tu modelo de negocio

2.1 Dale forma de servicio, producto o infoproducto.

Una vez que tengas claro lo que sabes hacer y lo que quieres ofrecer, tienes que pensar en cómo "darle forma" para poder venderlo.

Lo más habitual y socorrido suele ser ofrecer tus servicios profesionales por horas o por proyectos. Yo ofrezco páginas web por una cantidad, un fontanero ofrecerá su servicio a tanto la hora, etc. Depende de cada caso particular, pero si puedes, ofrece una hora de tu trabajo a un tiempo y un pack de tres con un descuento. Así tienes ya dos "productos" a la venta, es sólo un ejemplo.

Si lo tuyo es más artesanal, deberás vender tus productos físicos. Camisetas, tartas, collares... lo que sea. En esta opción lo más conveniente sería tener una tienda online dentro del blog, pero no es objetivo de esta guía entrar en eso ahora. Encontrarás información sobre ese tema en el blog, en la sección de "Cómo crear tu propia web o blog".

Por último, lo ideal cuando ya se tiene una audiencia fiel y sostenible, son los infoproductos o productos digitales. Esto es, por ejemplo, un ebook. Que no te parezca algo fuera de tu alcance, puedes documentarte en internet sobre cómo estructurarlo y hacerlo, al fin y al cabo no es más que texto pasado a PDF. Lo difícil es que sea bueno y original el contenido.

Otro ejemplo típico de infoproducto son los cursos online, ya grabados. Hoy en día, con la tecnología de que disponemos y Youtube, también está al alcance de casi todos. Lo mejor de los infoproductos es que es un modelo de negocio escalable.

El concepto de negocio escalable es muy sencillo: si por ejemplo das clases particulares, cobras lo que sea por hora, pero te lleva una hora de tiempo dar una clase a una persona. Por lo tanto, podrías tener suerte y trabajar mucho, pero es obvio que el tiempo es limitado. Ahora bien, imagínate que vendes por internet un curso con tus clases maestras de lo que sea. El tiempo invertido realizado es X, y será lo mismo se lo vendas luego a 1, a 50 o a 10.000 personas. Eso es la escalabilidad, sin límites y sin tener que estar presencialmente cuando se vende tu producto.

2.2 Antes de vender, escribe. Demuestra lo que sabes.

No quieras correr tanto. Te has imaginado invirtiendo unas horas de trabajo para crear algo que vender a miles de personas mientras tú descansas en el sofá. Error.

Lo primero que debes tener claro, es que abrir un blog y posicionarte como un buen profesional, experto o "entendido" en lo tuyo, te requerirá tiempo y esfuerzo. Y talento, porque la gente no tiene su tiempo para leer ni su dinero para gastar en alguien o algo que no merezca la pena.

Es decir, asegúrate antes de nada de que el tema sobre el que te vas a posicionar no sólo lo dominas sino que te de verdad te apasiona, sino abandonarás pronto y sólo habrás conseguido perder tu tiempo y algo de dinero. Es un error muy común.

Tendrás que escribir en tu blog, es la base. Te ofrezco un listado de consejos interesantes para esta labor de escribir a tu audiencia / clientes:

- No escribas para hinchar tu ego. Piensa en tu lector y ofrécele cosas que sean útiles.

- No hablas para un estadio, la persona que te lee está sola. Intenta hablar de "tú".

- Si lees a tu competencia, está bien para inspirarte y sacar temas. Pero no hagas "copiar y pegar" de sus contenidos: expresa el tema con tus propias palabras y trata de aportar algo nuevo y relevante sobre dicha información.

- A tu cliente no le interesa qué tal te encuentras o dónde has estado el fin de semana. Eso déjalo para el Facebook. En las entradas de tu blog debes proporcionar lo que el cliente busca, que es información útil que le resuelva su problema.

2.3 Trata de diferenciarte. Busca tu singularidad.

Este es un punto importante. Piensa que es muy probable que haya más personas que tú ofreciendo lo mismo en internet. Si no las hay, puede que tengas un problema. Es muy probable que signifique que ese tema no le interesa a nadie, antes de que seas el único que se ha dado cuenta en el país de que existe un mercado "virgen".

Entonces, la cuestión está clara: tienes que diferenciarte de tu competencia. Hacer que te elijan a ti y no a ellos. ¿Cómo hacerlo? Ahí va otro listado de consejos:

- Utiliza un lenguaje sencillo, el mismo que utiliza tu cliente. Empatizarás mejor.

- Observa a tu competencia y reflexiona sobre qué es eso que tú puedes ofrecer como valor añadido que ellos aún no están ofreciendo.

- Haz tu blog con un tema Premium de Wordpress. Si en tu gremio tuvieras la suerte de que todos utilizan blogger y wordpress.com gratuitos, sólo con tener tu propio dominio y un Wordpress con plantilla pro, ya tendrías mucho camino ganado. (Más info en el blog)

- Sé tú mismo para ser distinto a los demás. Si sólo te limitas a copiar a la competencia y ofrecer lo mismo un poco más barato, no estarás aportando nada y sí jodiendo tu mercado.

Ahora vamos a ver algo tan importante como saber qué vas a ofrecer y cómo: **A QUIÉN**.



3. Piensa MUY BIEN en tu nicho de mercado.

3.1 ¿A quién le quieres vender o te quieres ofrecer?

Si vas a estar en internet para vender tus productos o servicios, necesitas compradores de los mismos. Grábatelo en la cabeza: ellos son el centro de todo lo que hagas.

Llámalos lectores, usuarios, público, audiencia, target, clientes potenciales... lo que quieras, pero al final son gente interesada en lo que tú ofreces y debes demostrarles que eres bueno, de fiar y que merece la pena pagar por lo que puedes hacer.

Definir tu "lector ideal" te ayudará a ver con más claridad otra serie de cosas a tener en cuenta en la estrategia de tu blog. Te ayuda a orientar tu línea editorial y a centrar tus esfuerzos en lo prioritario.

3.2 Cuanto más pequeño y especializado, mejor.

Un error muy habitual es querer abarcar un mercado muy amplio. Tendemos a pensar, que cuanto más grande es el nicho de personas (número de clientes potenciales) más fácil será vender, y es todo lo contrario.

Pongamos un ejemplo. Imagínate que piensas en las mujeres. Como son más proactivas en la compra por internet, deberían ser tu nicho de mercado. Por lo tanto, sea cual sea tu actividad, te lanzas a hacer un blog "para mujeres", sin más. Todas las mujeres, así mi "público" es más numeroso. Insisto, grave error.

Cuanto más definido y concreto sea el nicho de mercado, mejor. Aunque sean menos personas, para todo te será mucho más fácil. Primero porque no tendrás tanta competencia, y segundo porque podrás ofrecer contenidos más concretos y útiles.

¿Cuál sería entonces un ejemplo correcto, dentro del general de "mujeres"? Pueden ser muchas cosas, pero mejor que escribir para "mujeres" es por ejemplo escribir para "madres trabajadoras con más de dos hijos". Supongo que entiendes que es más fácil que encuentres problemas concretos por falta de tiempo que se le plantean a ese público, que al genérico de mujeres.

Porque de eso se trata: no es sólo definir cuál es tu cliente potencial, sino saber cómo lo que tú ofreces le puede resolver un problema o cubrir una necesidad.

3.3 Analiza a tu competencia y sus métodos.

Analizar a la competencia no se trata de copiarla, pero sí debes al inicio de tu andadura, fijarte en personas que ya lleven más tiempo haciendo lo mismo que tú en internet.

Aunque al principio de abrir un blog, lo fundamental es centrarte en la calidad de los contenidos, nunca está de más que visites otros blogs para ver un poco de su "estrategia de marketing". Simplemente, ver cómo conectan con sus lectores.

De igual forma, si es un blog de contenidos similares a los tuyos, sería bueno que leyeras los comentarios en los post. Esa información es, muchas veces, preguntas de los lectores.

Dicho de otra manera: te están dando información de lo que a tus clientes potenciales les interesa, y esa información debe ser oro para ti.

En general, observa el tipo de lenguaje que utilizan, qué tipo de productos o servicios ofrecen. Te puede servir para inspirarte y tener tus propias ideas, pero al final es eso, debes ser genuino en tu blog y labrarte tu propio camino, con tu personalidad.



"¿Qué es la vida? Un frenesí.
¿Qué es la vida? Una ilusión,
una sombra, una ficción,
y el mayor bien es pequeño;
que toda la vida es sueño,
y los sueños, sueños son."

Pedro Calderón de la Barca

4. Sigue formándote. Muévete en tu sector.

4.1 No pares de aprender nunca.

Como te decía, tener un blog para ofrecer tus productos o servicios, es un trabajo constante. De igual modo, tu formación debe ser algo constante.

Este punto es similar al anterior del análisis de tu competencia, pero voy a ir más allá. Si por ejemplo ves en otro blog, que utilizan un incentivo gratuito para que la gente se suscriba a su blog, pues aprende como sea para hacer lo mismo.

Hoy en día, dispones de dos herramientas de información como no han existido nunca en la historia: Google y Youtube. Ahí, si tienes tiempo y ganas, puedes aprender cualquier cosa. Y además, gratis. Siempre lo digo, no hay excusas para no dedicar el tiempo suficiente a la formación que necesites.

Cada cual tiene su método para mantenerse al día de novedades y aprender cosas nuevas. En mi blog tengo un post dedicado a Feedly, una de mis herramientas para seguir formándome a diario. Básicamente, un lector RSS.

¿Qué es un RSS? Un "feed" de un blog es lo que almacena, por decirlo de algún modo comprensible, las actualizaciones de contenido nuevo de un blog.

Lo que debes hacer es buscar en la red e identificar aquellas personas y blogs que te sean útiles en la temática sobre la que quieres aprender. Después, el uso del lector es muy sencillo:

1- Localiza la web del blog que quieres seguir.

2- En el Feedly, arriba haces click en "Add content".

3- Copias la dirección web del blog, y le das a "Finalizar".

Asi de sencillo. La próxima vez que ese blog tenga un contenido nuevo, te aparecerá ahí como si fuera una especie de email.

Aquí te puedes aprender a utilizar Feedly.

Agrega los canales feed de los blogs que más te interesen y dedícale tiempo a leer mucho y a estar informado. Hay una inmensidad de información útil, valiosa y GRATIS, que está a tu alcance en internet.

4.2 Participa donde se hable de lo tuyo.

Te resultará muy interesante y productivo, si participas en los sitios donde se hable de tu temática. Bien puede ser comentando en blogs relacionados, en foros, en grupos de Linkedin, donde sea que se hable de lo tuyo.

Ahora bien, ten presente que tu participación ha de ser colaborativa. Es decir, que no vayas a anunciar enlaces a tu blog o página web, sino que comentes cuando creas que dar tu opinión o

punto de vista puede aportar valor a la conversación. Hacer lo primero, por si no lo sabes, se llama SPAM y está muy mal visto.

Aprenderás intercambiando impresiones, te darás a conocer a tu competencia y también a sus lectores, con lo cual es un triple beneficio si lo haces correctamente.

4.3 Utiliza la redes sociales, pero con criterio.

Las redes sociales son, una vez más, simples herramientas. Lo primero de todo, debes definir las que te van a ser útiles y cuales sería una pérdida de tiempo total estar en ellas.

Por facilitarte el trabajo, te doy mi opinión sobre cada una de las más relevantes o conocidas. Para evitar decirlo siempre, una cosa que se aplica en todas las redes, es que depende de cada caso o cada negocio te será útil unas u otras, yo hablaré desde mi experiencia.

Facebook.

Es una red social muy enfocada a la familia y los amigos. Al principio, compartir enlaces a tus posts será una vía (sino la única) de tener algunas visitas sueltas a tu blog. Pero son lectores que te seguirán un tiempo casi por caridad, por ser amigos, pero no cerrarás una venta en Facebook, sino en tu blog.

¿Conviene estar? Si. De hecho, lo más probable es que ya estés. Sigue con tu perfil, compartiendo lo que escribes en tu blog. Si ves cierto interés, puedes abrir una Fanpage o página de empresa, como las llama Facebook. La puedes abrir e ir trabajándola poco a poco, aunque al principio como digo, tirarás más de tu perfil que es donde ya tienes contactos.

Twitter.

Aquí si merece la pena estar, pero es muy distinta a Facebook. Lo bueno que tiene, es que la gente que conecte contigo (si haces las cosas bien) lo hará interesada en tus temas y no porque fuerais amigos previamente.

Dicho esto, si no sabes, tienes que aprender a utilizar Twitter. Es mi intención poner información más práctica para el uso de Twitter en mi blog, de momento aquí dejaré unas notas muy básicas:

- Crea tu nombre de usuario. Que sea tu propio nombre o algo relacionado con tu actividad.

- Sigue a gente que comparta tus mismos intereses. Utiliza el buscador de la parte superior.

- Al principio dedícate a leer y observar. Cuando tengas algo que decir o compartir, que no sean sólo enlaces a tus contenidos siempre.

- Haz retweet de cosas interesantes relacionadas con tu actividad o temática.

- No sigas a un montón de gente aleatoriamente sólo para ver si te siguen.

- Ten paciencia. Twitter es una herramienta para informarse y para estar conectado con personas que les interesa lo mismo que a ti. No es una competición de followers.

Google Plus.

Seré franco, a día de hoy, Google Plus no me gusta. Ahora bien, conviene estar por dos razones. La primera, es que Google te "premiará" si tienes una página en Google Plus asociada con tu blog, me refiero en cuanto a los resultados de posicionamiento en Google.

La segunda, es que hay que reconocer que cada vez va teniendo mejor pinta. Es de esas cosas que tengo la sensación, que quizás dentro de un par de años todo el mundo lo utilice y me arrepentiré sino hubiera estado ya creando y compartiendo contenidos en esa red.

Linkedin.

Unos dicen de ella que es la red social de "los profesionales". Mi amigo y admirado Andrés Pérez Ortega, opina que es el "Sálvame" de internet.

¿Por qué dice esto? Porque muchos dicen que Linkedin te sirve para encontrar empleo, pero la verdad es que la mayoría de la gente lo utiliza para ver dónde ha trabajado o trabaja actualmente fulano o mengano.

De todas formas, aunque no encuentres empleo con ello (quién sabe, quizá sí), merece la pena estar. Tampoco cuesta dinero y crear un perfil, subir una foto y poner lo que has hecho hasta ahora a modo de curriculum, está bien. Además, también ayuda al posicionamiento.

Te permite conectar con otros profesionales de tu sector y hay mucha gente que la pone como la mejor red social. Como decía al principio, yo hablo por mí y desde mi experiencia no me ha servido de mucho. Quizá no le he sabido sacar todo su potencial, puede ser.

Youtube.

Ah, ¿que Youtube es una red social? Pues primero deberíamos tener claro todos lo que es una red social, quizás de tanto usar el término ya se ha desvirtuado un poco.

Pero sí, Youtube es considerada una red social de video. Si vas a integrar contenidos de video en tu blog, sin duda tener tu propio canal de Youtube vinculado a tu blog será la mejor opción. Desde luego el aporte al posicionamiento en Google (propietario de Youtube) es brutal.

Actualmente es el segundo buscador del mundo, sólo por detrás de Google. Subir un video a tu canal es fácil, lo suyo es implementar bien el título, las palabras clave y la descripción. Como todas las cosas SEO para Google vaya, de las que puedes leer en mi blog.

Pinterest, Fourquare, Flickr, Instagram, Tumblr, Slideshare.

Las englobo todas juntas, y hay 500.000 más. Cada cual que escoja las redes sociales que más le interesen, dependiendo de su actividad. Es muy probable por ejemplo, que si tu actividad o negocio va a tener que ver con la fotografía, te interese más invertir tiempo en estar y bien en Instagram que en Google Plus.

5. Abre tu propio blog y comienza ya.

5.1 Tienes poco que perder y mucho que ganar.

Te lo ha dicho por activa y por pasiva: abre tu propio blog de una santa vez.

No me valen las típicas excusas de: no tengo tiempo, no sé por dónde empezar, no me trae beneficios a corto plazo, no tengo nada que ofrecer. Etc, etc, ecétera.

Tanto si estas sin empleo como si tienes uno precario, de verdad, no te quedes atrás y aprende lo necesario para ofrecer lo que sabes hacer en internet y generar tus propios ingresos.

Cuanto antes empieces, antes empezarás a controlar tu marca personal. No tienes nada que perder, sólo tiempo. Y en todo caso, no me parece que sea tiempo perdido, pues aunque no consigas todos los resultados que desearas, siempre te quedará todo lo que hayas aprendido.

Piensa que la inversión económica al margen de tu tiempo, puede oscilar alrededor de los 60€ al año entre registrar el dominio y pagar un hosting. Estamos hablando de 5€ al mes, lo mismo que vale hoy en día una copa o un paquete de tabaco.

5.2 Siempre que puedas, compagínalo.

Ahora bien, las cosas están complicadas, lo sabemos todos. Siempre que puedas, compagina tu blog y tu aprendizaje con un trabajo por cuenta ajena o cualquier otra actividad que te reporte ingresos. Todos tenemos que pagar nuestras facturas.

Como he repetido muchas veces, escribir en un blog hasta generar una presencia en internet respetable y notoria, te llevará tiempo. Mínimo de seis a doce meses para que la gente y Google te perciban como un profesional asentado en la red y que se ha hecho valedor de su confianza. Ahí es cuando podemos empezar a hablar de vender.

5.3 A-C-T-Ú-A. Ya. Ahora.

Para finalizar, aquí van varios conceptos fundamentales con los que debes quedarte:

- Nadie va a llamar a tu puerta a ofrecerte el trabajo. Mueve el culo.

- Ya ves los resultados que obtienes de entregar curriculums a todos lados. Actúa YA.

- No se te pide que lo abandones todo por una loca aventura. Tómatelo con calma, ve aprendiendo a tu ritmo con tu blog y disfruta del proceso.

- Esta guía sólo son conceptos teóricos, la práctica la tendrás que aprender tú a base de leer y buscar en blogs, en Google y en Youtube. Mi blog te ayudará con bastantes cosas.

- Ten la mente abierta y participa en las redes sociales, pero con criterio y cabeza.

- Invierte el tiempo que necesites en asegurar dos cosas: qué sabes hacer que te apasione de verdad y cuál es tu nicho de mercado.

- Determina a tu cliente ideal. Ése será el lector para el que deberás escribir.

- Márcate unos objetivos en el tiempo. Te ayudarán a no relajarte y ser constante.

Y sobre todo, permíteme terminar esta guía hacia el autoempleo con una reflexión personal. Pienso sinceramente, que todo en esta vida es una cuestión de ACTITUD. No es distinto para el tema laboral o el emprendimiento. No tengas miedo, consúltame todo lo que quieras por email. Con la actitud adecuada, puedes conseguir aquello que te propongas. **Actúa YA.**



"Retoñarán aladas de savia sin otoño
reliquias de mi cuerpo que pierdo en cada herida.
Porque soy como el árbol talado, que retoño:
porque aún tengo la vida."

Miguel Hernández

